

Gsponer.

«More» – ein mehrfacher Gewinn

Christoph Weber, Stv. Direktionspräsident der AAM Atag Asset Management AG, wählte die Gsponer Consulting Group International AG als Partner für die Vertriebsdynamisierung.

Für die AAM Atag Asset Management AG, eine Tochter der Basellandschaftlichen Kantonalbank, brachte der Einbruch der Märkte neue, schmerzhaft Erfahrungen. «Wir waren mitten in einer Expansionsphase, wollten durch neue Standorte mehr Kunden-nähe erreichen. Die negative Börsenentwicklung verunsicherte nicht nur unsere Kunden, sondern auch unsere Kundenberater. Um in unserer dezentralen Organisation eine gemeinsam getragene, unternehmerische Verkaufs- und Betreuungsstrategie zu etablieren, erschien uns das Kaskadenprinzip von Gsponer besonders geeignet», erklärt Christoph Weber.

Weber wählte bewusst einen externen Partner zur Vorbereitung des im Hause nötigen Kulturwandels, trotz eigener langjähriger Erfahrung in der Ausbildung. «Gsponer verstand sofort unsere Bedürfnisse und entwickelte ein für uns optimal passendes Konzept. Die hohe fachliche, soziale und Kommunikations-Kompetenz der Consultants und deren hohe Sensibilität hat mich besonders beeindruckt», sagt Weber.

Mit dem Ergebnis von «More» ist Weber rundherum zufrieden. Die Beanspruchung seines Führungsteams sei zwar sehr hoch gewesen, das Programm führte laut Weber das Team bis an seine Grenzen. «Die konstruktive Art des Gsponer-Teams und dessen Mut, sehr klare Rückmeldungen zu geben, führte dazu, dass sich alle auch mit ihren persönlichen Schwächen einbringen konnten. Wir alle erfuhren, wo unsere Stärken lagen und wie wir diese positiv umsetzen können, um mehr Abschlüsse zu erreichen. Die Gsponer Consulting Group International AG konnte auch die Skeptiker durch die konstruktive Arbeit überzeugen und mitreissen», erklärt er.

Christoph Weber ist überzeugt, dass die «More»-Schulung die Denkweise seines Teams zusätzlich positiv beeinflusst hat. Dies wird in der gerade beginnenden Umsetzungsphase ein wichtiger Faktor sein und den positiven Marktauftritt verstärken. Ein interner Wettbewerb für die besten Verkäufer schafft dafür besondere Anreize.

«Die Zusammenarbeit mit der Gsponer Consulting Group International AG war nicht nur angenehm, sie brachte uns auch wirklichen Mehrwert», erklärt Weber. «Das Führungsteam entwickelte dank «More» ein neues, tragfähiges Vertrauensverhältnis.

Gsponer.

Wir erreichten durch die intensive Arbeit in den Workshops ein gemeinsames Werteverständnis, das steigerte die Leistungsbereitschaft zusätzlich. Unsere interne Kommunikation hat sich gleichzeitig weiterverbessert und wir sind davon überzeugt, dass sich das nachhaltig positiv auf unseren Auftritt nach aussen auswirken wird. Mit Refresher-Schulungen wollen wir auch im nächsten Jahr die Dynamisierung im Verkauf und der Betreuung weiterführen.»